

Nato a Borgosesia (VC) il 31 gennaio 1969

STUDI E FORMAZIONE

- 2018 WSET Livello 3
- 2014 - Diploma O.N.A.V. di primo livello presso la sede di Ghemme.
- 2012 - 2-DAY SEMINAR: *Selling in Uncertain Times*, CARDELL MEDIA LTD, Londra.
- 2012 - CORSI INTENSIVI IN ITALIANO E INGLESE: *Il Processo d'Internazionalizzazione per le Imprese e Vendita Internazionale*, CENTRO ESTERO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE (CEI), Torino.
- 1996 - 6-WEEK ON-THE-JOB –TRAINING DI *Vendita e CRM* – LUIGI BOGGIO CASERO INC., NEW YORK.
- 1993 - LAUREA TRIENNALE in *Relazioni Pubbliche*, I.U.L.M., Milano – Titolo tesi: La Comunicazione nel Settore Tessile/Abbigliamento in Valsesia e Valsessera – Case studies: Zegna, Agnona, Loro Piana.
- 1988 - DIPLOMA in *Perito Tessile*, ISTITUTO TECNICO INDUSTRIALE G. FAUSER, Novara.

LINGUE STRANIERE

- Inglese C2
- Francese B1
- Spagnolo B1
- Tedesco A2

ESPERIENZA PROFESSIONALE

2002–oggi: **Sales & Marketing Consultant** a Novara presso WHAT IF (www.whatifcommunications.eu) e **Product Development Manager (EMEA)** a Londra presso CORBIS IMAGES UK, BRITAIN ON VIEW, PHOTONICA AMANA EUROPE

Principali clienti e attività svolte e in corso:

SETTORE VINO

- **AZIENDA AGRICOLA CASTALDI FRANCESCA** (PRODUZIONE E VENDITA VINI DOC ALTO PIEMONTE): Brand Ambassador all'evento Taste Alto Piemonte 2019 a Novara (NO)
- **AZIENDA AGRICOLA BONIPERTI GILBERTO** (PRODUZIONE E VENDITA VINI DOC ALTO PIEMONTE): Brand Ambassador agli eventi Nebbiolo Day 2019 a Londra e Taste Alto Piemonte 2019 a Novara (NO)
- **AZIENDA AGRICOLA BRIGATTI FRANCESCO** (PRODUZIONE E VENDITA VINI DOC E DOCG ALTO PIEMONTE): Analisi e ridefinizione degli strumenti marketing multilingua di base, tra cui schede tecniche e nuovo sito web, Brand Ambassador agli eventi Nebbiolo Day 2019 a Londra e Taste Alto Piemonte 2019 a Novara
- **ROVELLOTTI VITICOLTORI IN GHEMME** (PRODUZIONE E VENDITA VINI DOC E DOCG ALTO PIEMONTE): Analisi e ridefinizione degli strumenti marketing multilingua di base, precedente all'attività di apertura nuovi mercati nord europei. Selezione e ottenimento di specifici rating internazionali. Individuazione, organizzazione e partecipazione a fiera Imbibe Live 2018 a Londra per il settore on-trade. Attività di ricerca e selezione importatori Nord Europa. Brand ambassador attraverso l'organizzazione d'incoming con giornalisti nord europei a supporto della visibilità della cantina sui rispettivi principali mercati di riferimento.

Principali risultati raggiunti:

- ✓ Selezionato panel d'importatori per il mercato U.K. e Nord Europa, acquisito, in ultimo, importatore per i mercati inglesi, olandesi e belga.
 - **TORRACCIA DEL PIANTAVIGNA** (PRODUZIONE E VENDITA VINI DOC E DOCG ALTO PIEMONTE): supporto integrale alla funzione Marketing e Sales nella consulenza strategica per la brand identity e il posizionamento, la motivazione della forza di vendita B2B, dei distributori e degli importatori, la gestione di fiere italiane ed estere, il nuovo sito web e la presenza online, il nuovo packaging, le visite aziendali guidate per pubblici retail italiani e stranieri, la gestione di partnership trasversali (Enti e Associazioni), l'attività di PR in italiano e inglese.
- ### Principali risultati raggiunti:
- ✓ Deciso miglioramento della notorietà di marca presso i pubblici di riferimento retail e istituzionali tra cui enoteche, ristoranti e partner, tradottasi in un aumento di oltre il 100% del fatturato da ottobre 2013 a oggi.
 - ✓ Avviata strategia di trade marketing con la forza di vendita concretizzatasi in una migliorata trasmissione e percezione dei valori del brand e in aumentati volumi di vendita.

SETTORE ADVERTISING – EDITORIA

- **CORBIS IMAGES UK** (AZIENDA AMERICANA SPECIALIZZATA NELLA VENDITA D'IMMAGINI E FILMATI E NELLA GESTIONE DEI DIRITTI D'AUTORE AI SETTORI ADVERTISING, DESIGN, EDITORIA):
Analisi di mercato, dei trend di vendita e del comportamento dei clienti finalizzate allo sviluppo del prodotto. Sviluppo nuova sezione sito web con campagne periodiche mirate a specifici segmenti di consumatori. Coordinamento team dedicati in otto uffici europei e cinque nell'area Asia-Pacifico.
Principali risultati raggiunti:
 - ✓ Creato una nuova funzione di Market Research per l'area EMEA che ha contribuito ad aumentare il fatturato di oltre il 30% nell'area di riferimento, facilitando l'attività dei sales team europei (Parigi, Düsseldorf, Madrid, Milano, Bruxelles).
- **BRITAIN ON VIEW** (AGENZIA FOTOGRAFICA DELL'ENTE GOVERNATIVO VISIT BRITAIN) e **PHOTONICA AMANA EUROPE** (AZIENDA GIAPPONESE SPECIALIZZATA NELLA VENDITA D'IMMAGINI FOTOGRAFICHE AI SETTORI ADVERTISING, DESIGN, EDITORIA):
Analisi di mercato, dei trend di vendita e del comportamento dei clienti finalizzate allo sviluppo del prodotto. Gestione e formazione di due mid-weight assistant.
Principali risultati raggiunti:
 - ✓ Creato una nuova funzione di Market Intelligence funzionale allo sviluppo strategico del prodotto lavorando con i team Marketing e Vendite (in Europa e New York).
 - ✓ Sviluppato e implementato un canale di comunicazione tra i 5 uffici internazionali, risultato in un considerevole beneficio per l'azienda in termini di valori di vendita, immagine istituzionale e posizionamento.

1998-2002: **Account Manager** a Verbania presso: **UNICHROME –GRUPPO COVER–** (MARKETING AGENCY):

Principali clienti assegnati e attività svolte:

- **CARTIERE DEL GARDA** (CARTE PATINATE SPECIALI) e **CARTIERE BURGO** (CARTE PATINATE SPECIALI E MULTIUSO):
Vendita e Project Management di piani di marketing che hanno incluso interventi di taglio istituzionale e orientati al prodotto, attraverso i canali online/digitali e offline, tra i quali, il sito web, le produzioni video e multimediali, le campagne stampa, le fiere europee di settore, gli eventi e la formazione dedicati al trade.
Principali risultati raggiunti:
 - ✓ Contribuito in prima persona all'acquisizione e alla fidelizzazione del cliente Cartiere del Garda, parte di Lecta Group, gruppo cartario europeo di 500 milioni di euro di fatturato.

1995-1998: **Area Sales Manager** a Ponzzone presso **LANERIE LUIGI BOGGIO CASERO** – (TESSITURA E FINISSAGGIO):

Principali clienti assegnati e attività svolte:

- Attività di vendita diretta a confezionisti e stilisti in Italia (Nord e Centro) ed Europa.
- Presentazione e vendita nuove collezioni P/E – A/I alle fiere internazionali di Parigi, Madrid e Tokyo.
Principali risultati raggiunti:
 - ✓ Contribuito con successo a fidelizzare ed espandere il portafoglio clienti, sia nel comparto haute couture, sia in quello prêt-à-porter in Italia nelle aree assegnate.
 - ✓ Supportato efficacemente lo sviluppo commerciale di collezioni personalizzate destinate ai top designer nell'area di New York, tra i quali Calvin Klein, Donna Karan, Marc Jacob.

COMPETENZE INFORMATICHE

- Pacchetto Microsoft Office in ambiente PC e conoscenza dell'ambiente MAC
- Internet e principali piattaforme social
- AS400 e SALES FORCE CRM